

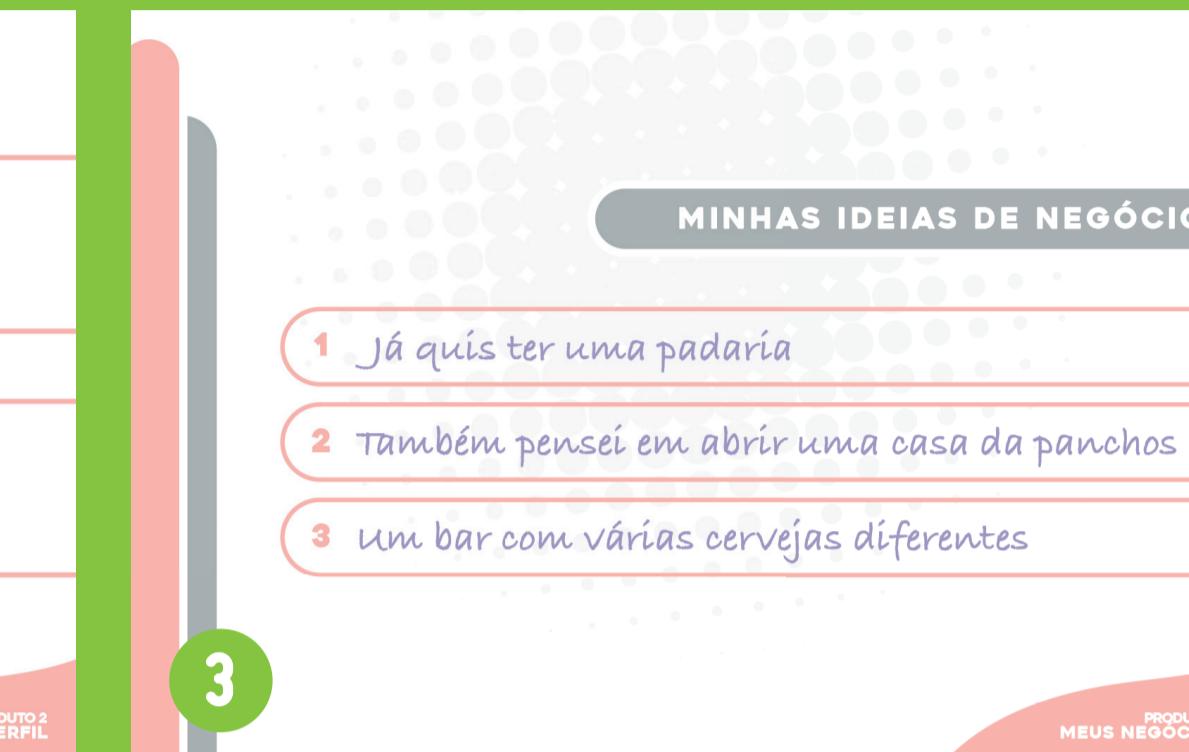
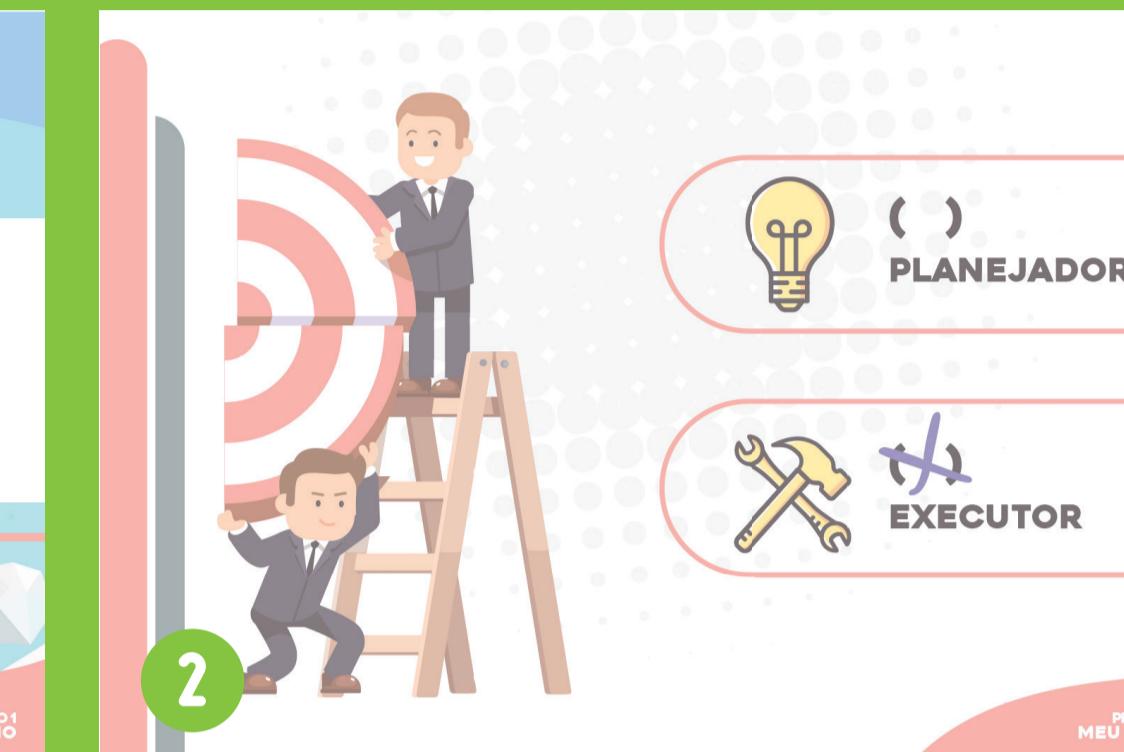


AMBIENTE INTERNO

preencha os cards de acordo com a apostila
e coloque na ordem numérica

sentido de leitura

1 →



A O que é o meu negócio (descreva um exemplo)? Uma pastelaria. Na minha cidade tem uma pastelaria, mas não tem muita variedade de sabores.

B Qual é a melhor empresa, pessoa ou produto na minha área? Talvez seja aquela francesa, lo Pastéis.

C O nome do meu negócio seria... Pastelícia - (Pastel + Delícia)

D Como quero ser visto pelo meu cliente (legem/frase de apoio)? Como o melhor pastel da cidade e a pastelaria com maior número de sabores.

E Qual é o meu objetivo para daqui cinco anos? Ter mais duas ou três pastelarias na minha região.

F Qual é a minha motivação para abrir este negócio? Sempre quis ter meu próprio negócio.

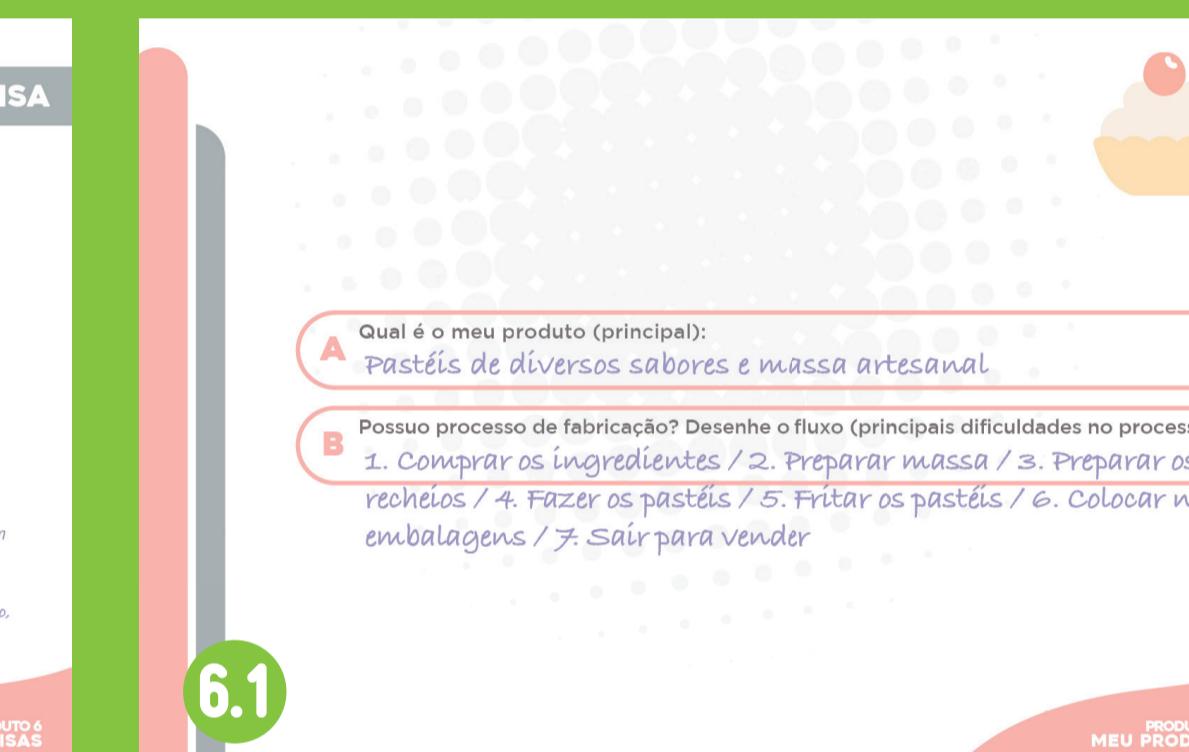
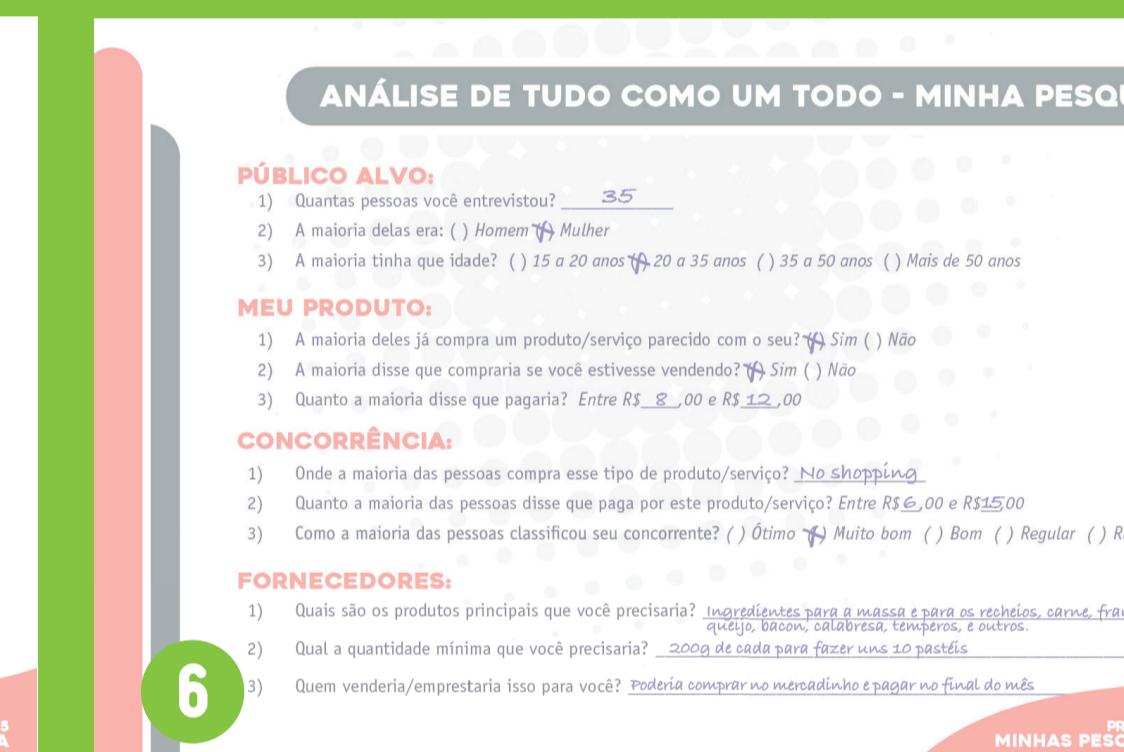
G Meu diferencial é: Pastel com massa artesanal e muitos sabores.

MATRIZ DE PREÇO X CONCORRÊNCIA

EQUAÇÃO:

VARIÁVEL	CONCORRENTE A PREÇO	CONCORRENTE B PREÇO	VOÇÊ PREÇO
Produto principal (ex. pão): pastel de carne	R\$6,00	R\$10,00	R\$8,00
Produtos secundários (ex. biscoito): pastel de frango	R\$5,00	R\$7,00	R\$6,00
Localização (alta, média, baixa):	baixa	alta	baixa
Porte (pequeno, médio, grande):	pequeno	grande	pequeno
Mercado (pouco, médio, muito):	médio	médio	fraca

PROMOÇÃO: Pastel de Carne mais um copo de refil R\$20,00



MATRIZ DE LOCALIZAÇÃO X BENEFÍCIO - FAÇA A MATRIZ

VARIÁVEL	COLABORADORES	FORNecedORES	CLIENTES
É de fácil acesso?	sim	sim	sim
Rua com fácil acesso (alto, médio, baixo):	baixo	médio	baixo
Sua localização é importante para quem? (muito pouco, nada):	POUCO	PONTO	MUITO
Resultados:	Todos que temos nessa rua conseguem chegar ao seu negócio.	Quem trabalha lá consegue chegar ao seu negócio.	Quem trabalha lá consegue chegar ao seu negócio.

ONDE SERÁ LOCALIZADO MEU NEGÓCIO?

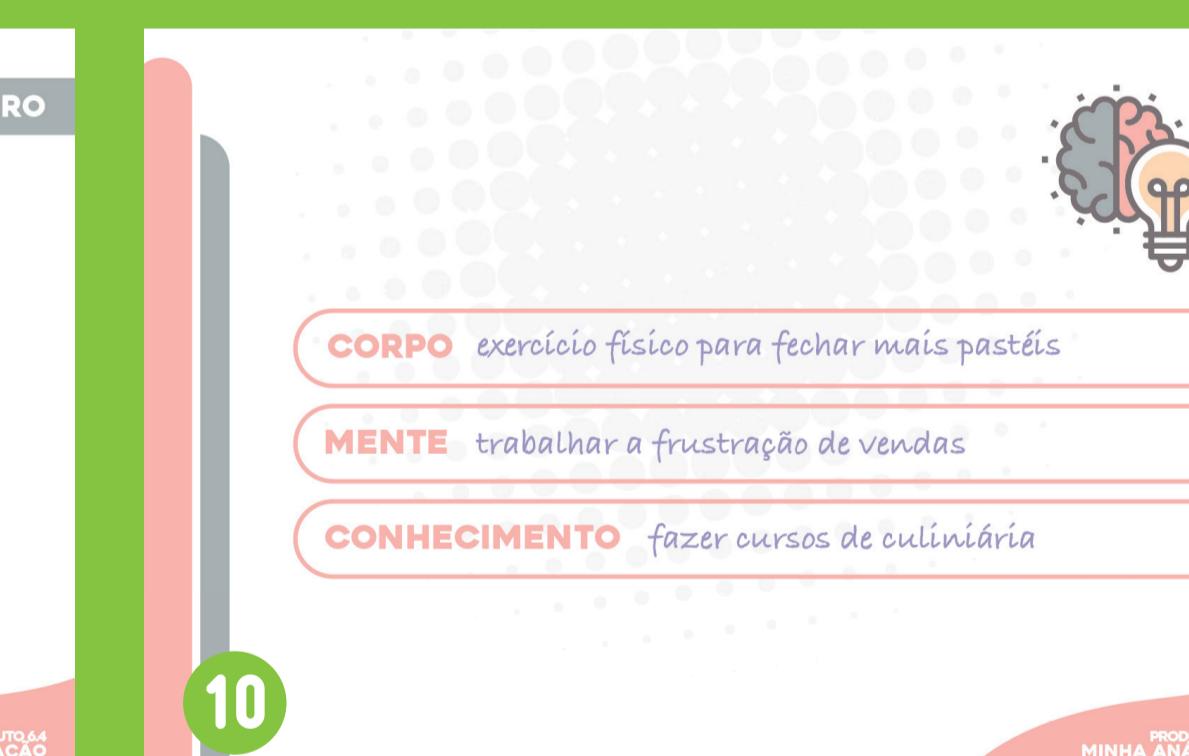
ANALISE A PESQUISA DE MERCADO E RESPONDA SE VALE A PENA PAGAR POR UMA BOA LOCALIZAÇÃO. VALE?

MATRIZ DE LOCALIZAÇÃO X BENEFÍCIO - FAÇA A MATRIZ

VARIÁVEL	COLABORADORES	FORNecedORES	CLIENTES
É de fácil acesso?	sim	sim	sim
Rua com fácil acesso (alto, médio, baixo):	baixo	médio	baixo
Sua localização é importante para quem? (muito pouco, nada):	POUCO	PONTO	MUITO
Resultados:	Todos que temos nessa rua conseguem chegar ao seu negócio.	Quem trabalha lá consegue chegar ao seu negócio.	Quem trabalha lá consegue chegar ao seu negócio.

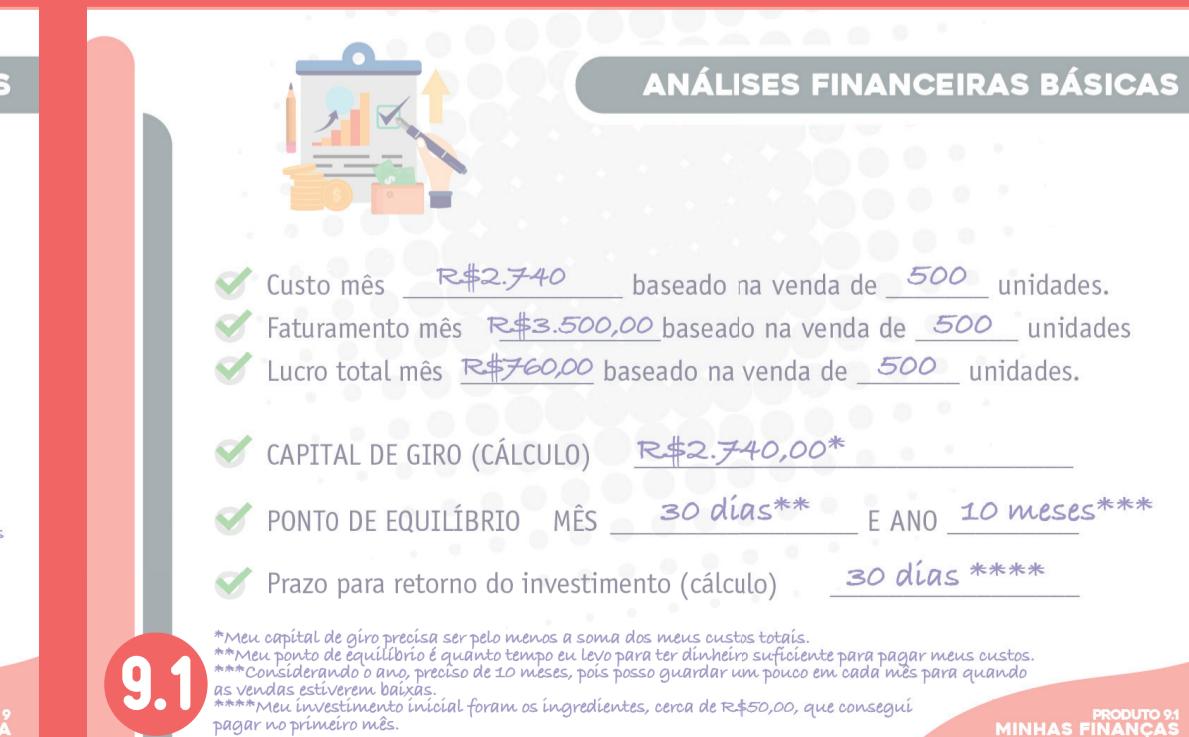
ONDE SERÁ LOCALIZADO MEU NEGÓCIO?

ANALISE A PESQUISA DE MERCADO E RESPONDA SE VALE A PENA PAGAR POR UMA BOA LOCALIZAÇÃO. VALE?



\$ RESULTADO:

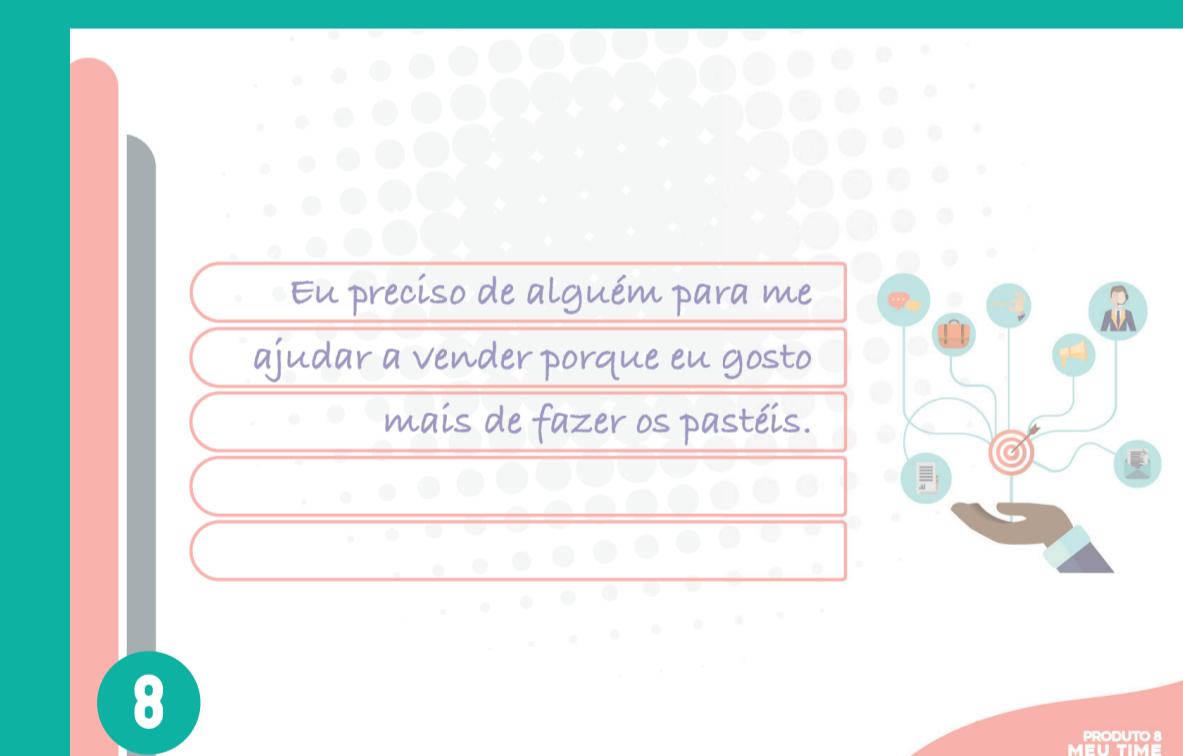
3 →



AMBIENTE EXTERNO

sentido de leitura

2 ↓



AMBIENTE INTERNO



Okey, Okey, você já entendeu que esta tal de By Necessity é responsável pela abertura de mais de 2800 negócios em periferias. Mas, agora, tá achando que implantá-la na sua comunidade, município ou estado é uma realidade difícil e demorada.

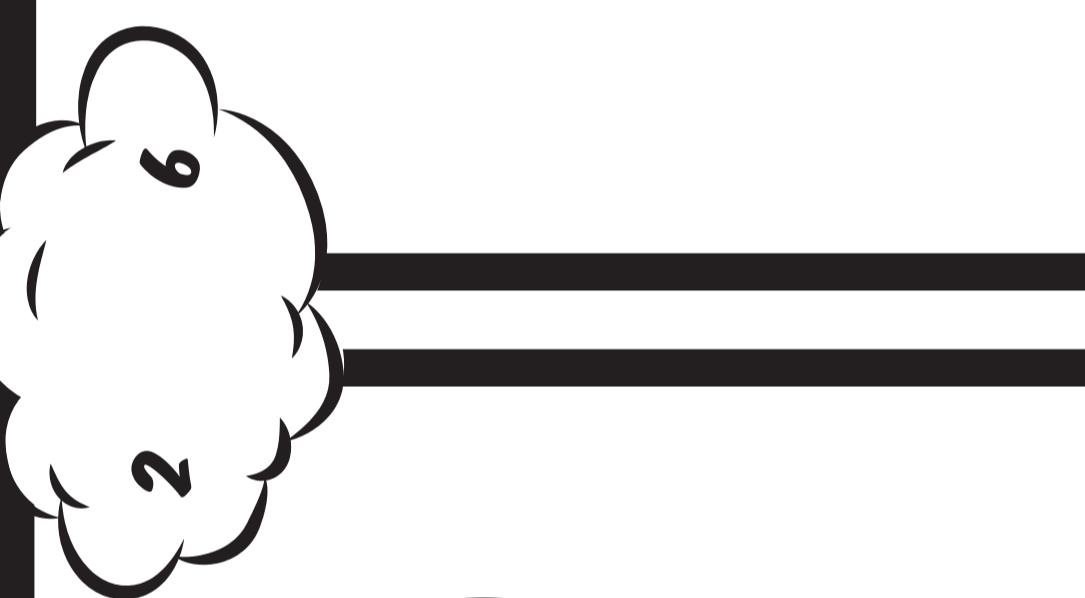
Ops, enganou-se! Do dia pra noite, a By Necessity chega A QUALQUER LUGAR, EM QUALQUER TEMPO!

1



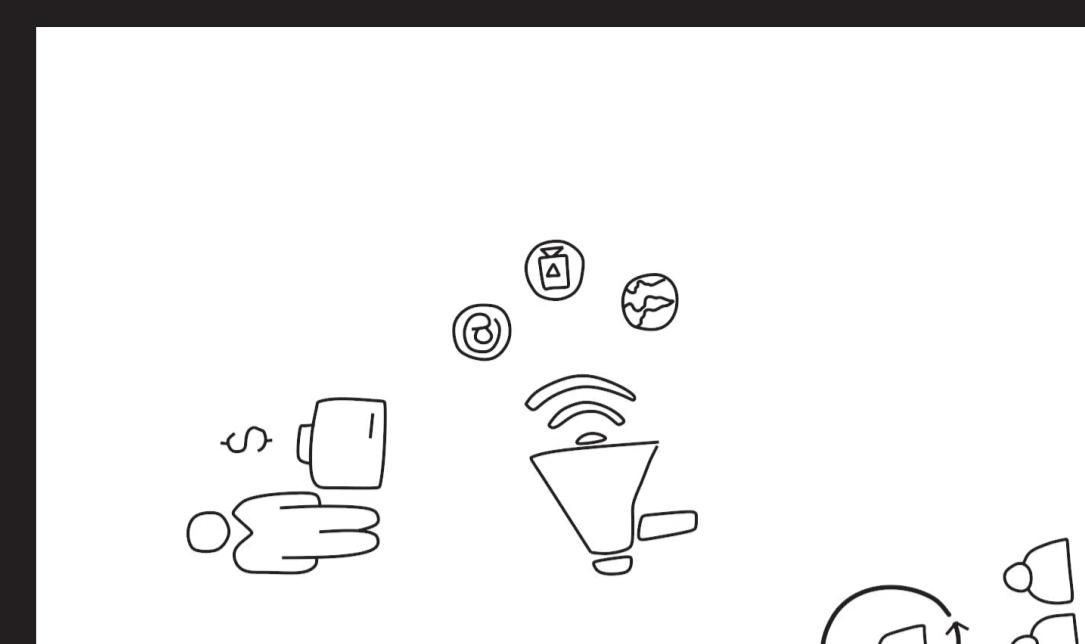
Primeiro, a partir do diagnóstico (já existente, seu ou nosso) do entorno, é estabelecido o público-alvo.

2



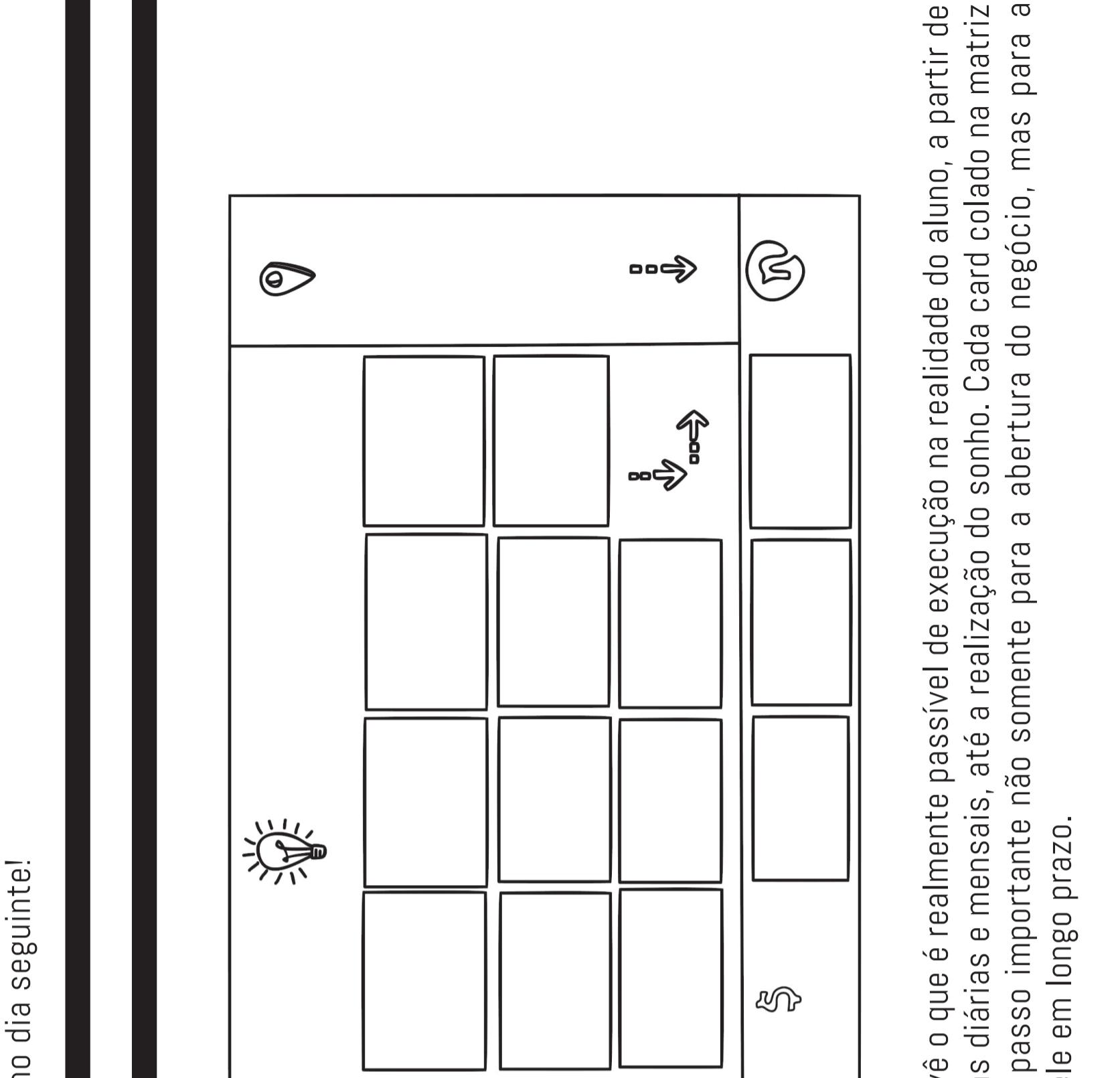
Em sala de aula, o aluno desenvolve as 10 etapas de vendas, fluxo de caixa, comunicação, recursos humanos, sem falar na materialização da identidade visual do seu negócio (feita pelos nossos designers). Ao final, ele tem um plano de ação PERSONALIZADO para iniciar as atividades no dia seguinte!

3



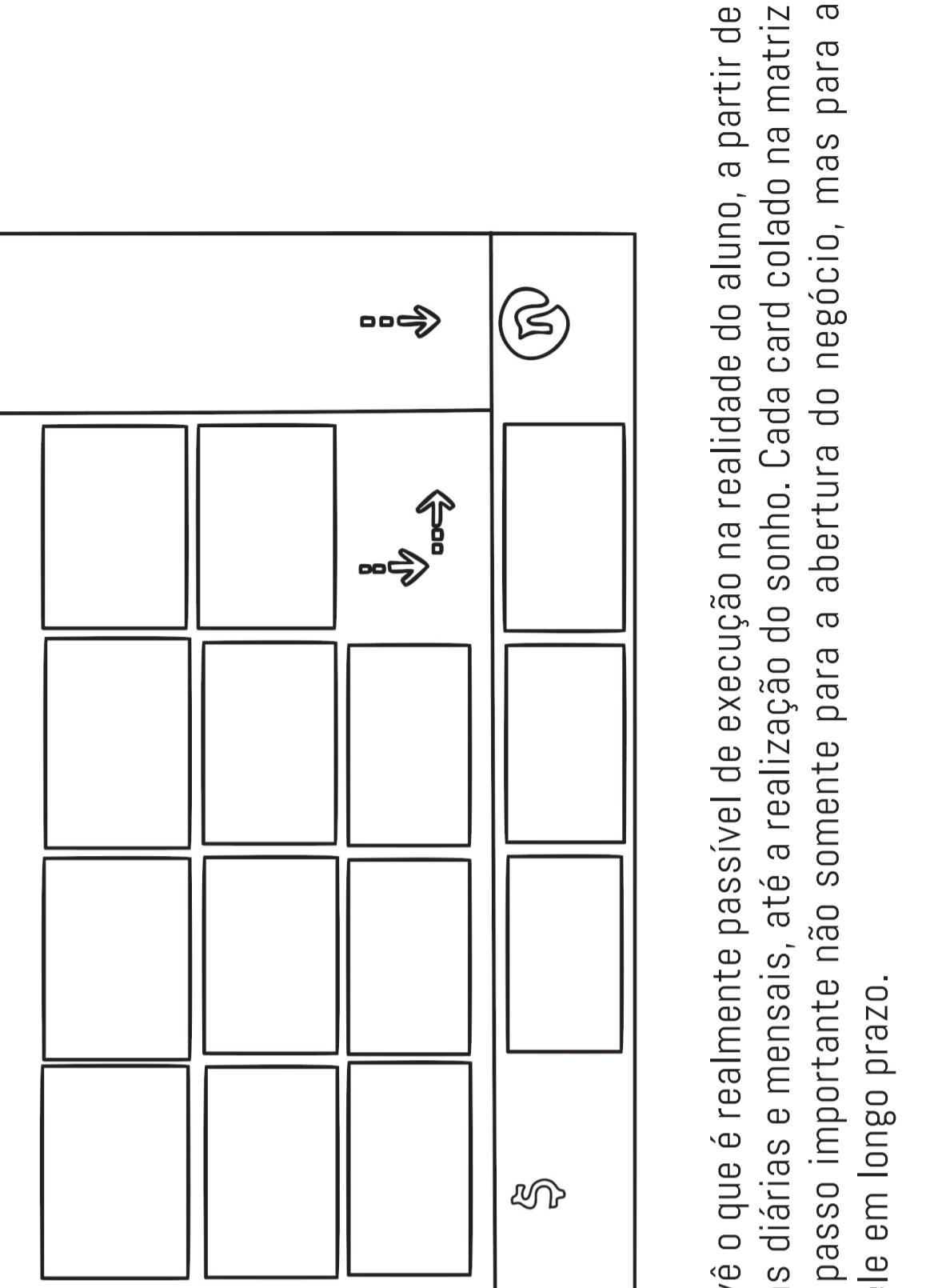
As aulas acontecem em um espaço DENTRO do contexto do aluno – no mesmo bairro ou instituição. Todo o método é fundamentado em ele sentir pertencimento e domínio no local onde está.

4



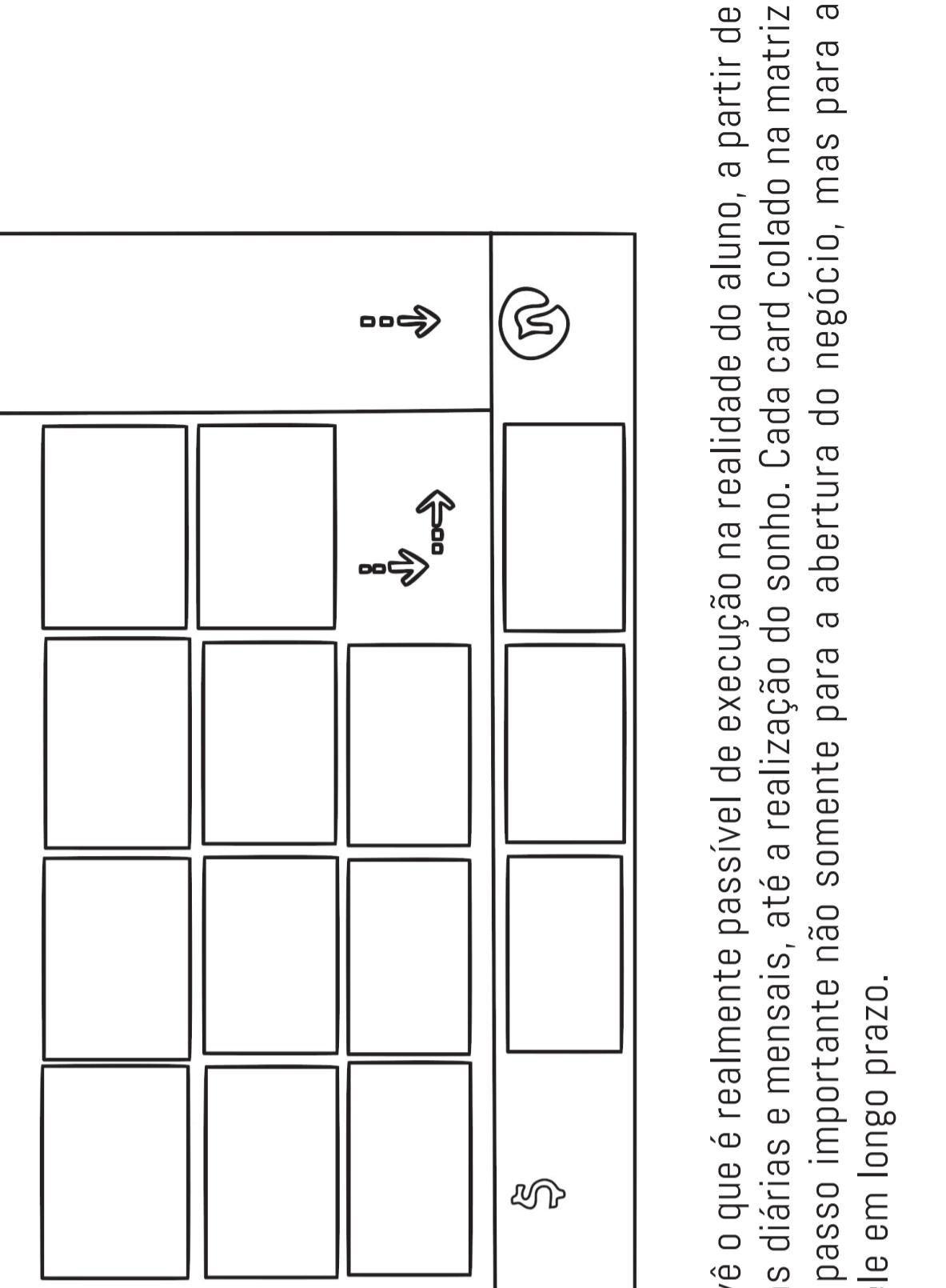
Este plano prevê o que é realmente passível de execução na realidade do aluno, a partir de pequenas metas diárias e mensais, até a realização do sonho. Cada card colado na matriz representa um passo importante não somente para a abertura do negócio, mas para a manutenção dele em longo prazo.

5

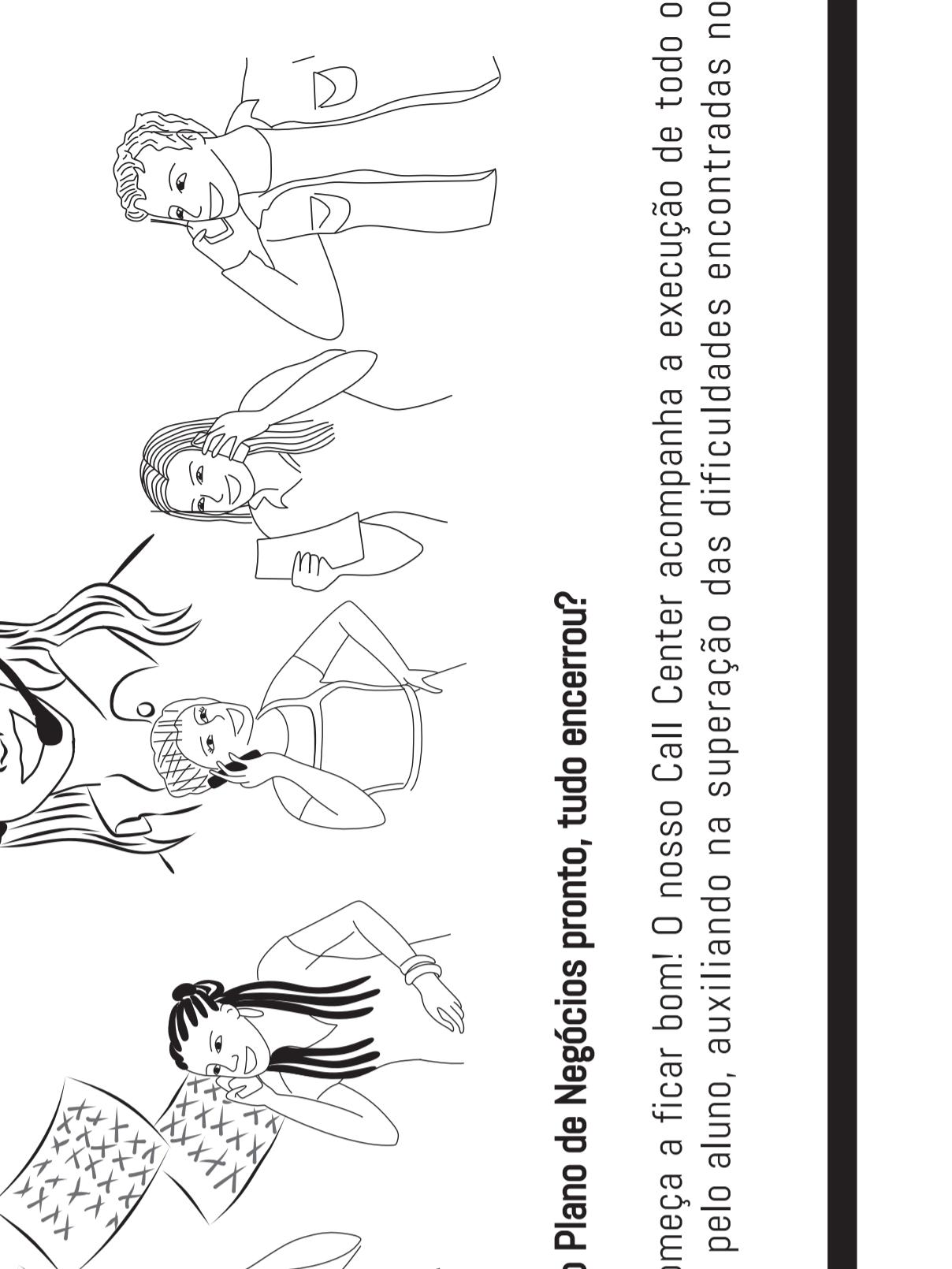


Moradores de uma determinada região que historicamente tenham deficiências de acesso a bens e serviços, jovens negros em situação de risco, famílias agrícolas, mulheres em vulnerabilidade – alguns exemplos. Então, um programa específico para incentivar o empreendedorismo neste segmento é criado.

6

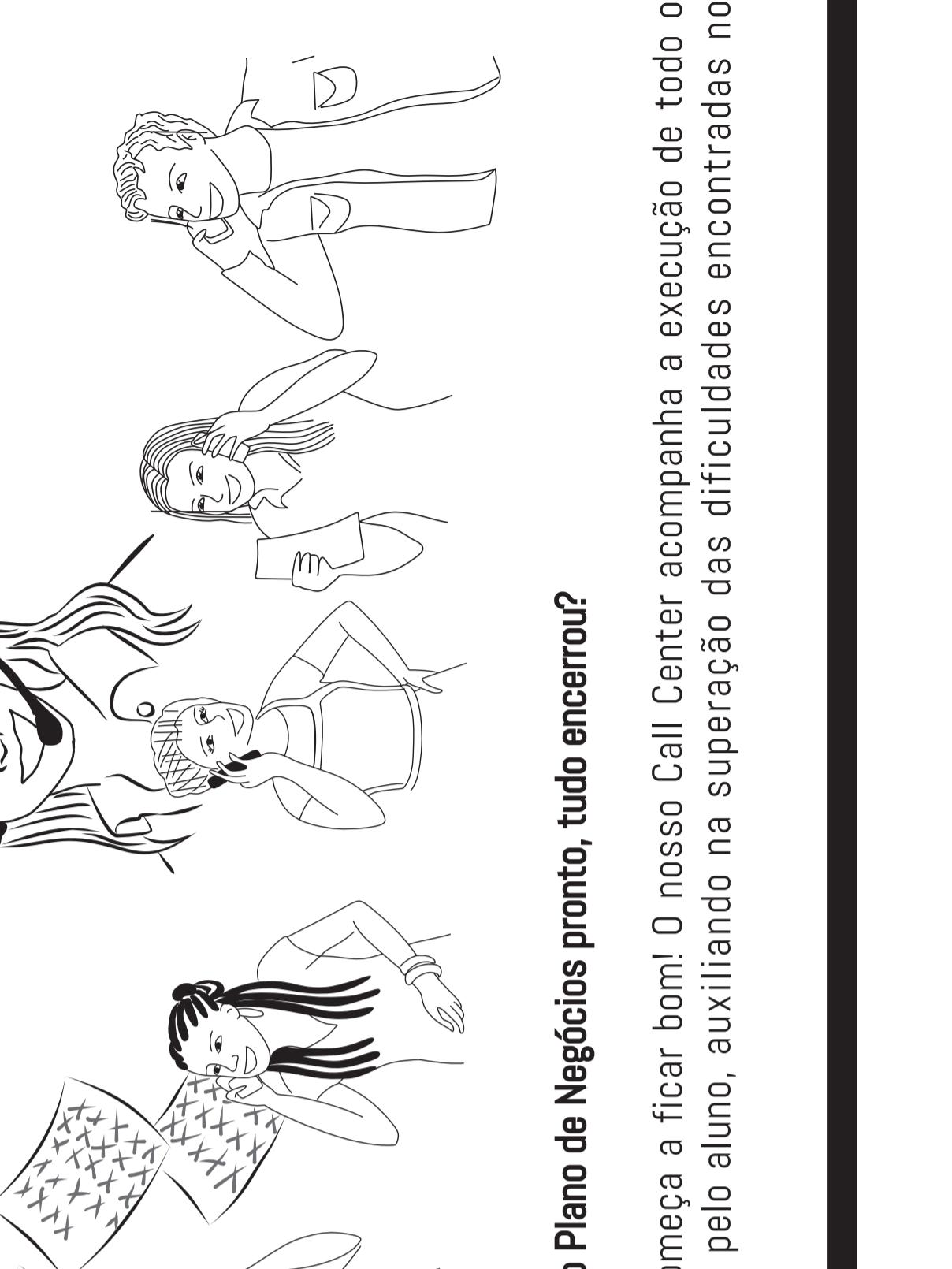


7



Um calendário de aulas é elaborado, preferencialmente de segunda à sexta-feira, 30 horas em classe com um professor treinado na **By Necessity**. Você inicia a divulgação e as inscrições ocorrem na plataforma digital – já existente e pronta pra efetivar as matrículas imediatas. Cada inscrito receberá mensagem de texto com as informações de sua turma.

8



Acha que, com o **Plano de Negócios** pronto, tudo encerrou?

Agora é que começa a ficar bom! O nosso Call Center acompanha a execução de todo o Plano montado pelo aluno, auxiliando na superação das dificuldades encontradas no caminho.